

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN REKOMENDASI**

Bab ini memaparkan kesimpulan dari penelitian yang telah dilakukan dan rekomendasi untuk penelitian selanjutnya.

#### **A. Kesimpulan**

Polarisasi kelompok dilihat dari jarak antara data sebelum (*pretest*) dan sesudah (*posttest*) partisipan berdiskusi dengan kelompok. Dalam penelitian ini ditemukan bahwa jarak di kelompok tertarik, yaitu kelompok dengan kondisi sesama anggota kelompoknya berada di kategori like, lebih besar dibandingkan dengan kelompok tanpa mengenal, yaitu kelompok dengan kondisi sesama anggotanya tidak mengenal satu sama lain. Dengan skor signifikansi 0.082, yang menunjukkan adanya perbedaan yang tidak signifikan, dikarenakan skor  $> 0.05$ . Hal tersebut dikarenakan secara statistik jumlah partisipan kelompok tertarik tidak terlalu besar. Jumlah partisipan pada kelompok tertarik berjumlah 28 partisipan, setelah peneliti kelompokan berdasarkan angket yang sebelumnya sudah diisi oleh partisipan.

Jika membandingkan bagaimana polarisasi kelompok di tiga kelompok, yaitu kelompok tertarik, kelompok tanpa mengenal, dan kelompok tanpa manipulasi, dimana kelompok tanpa manipulasi adalah kelompok yang tidak diberikan diskusi selama penelitian berlangsung. Dapat ditemukan bahwa kelompok tertarik memiliki polarisasi kelompok yang lebih tinggi, daripada kelompok tanpa mengenal, dan kelompok tanpa mengenal memiliki polarisasi kelompok yang lebih tinggi dari pada kelompok tanpa manipulasi. Dengan skor signifikansi 0.000 lebih besar dibandingkan 0.05, yang menunjukkan adanya perbedaan yang signifikan. Dengan kata lain, diskusi yang dilakukan dapat merubah pendapat partisipan, sesuai dengan pengertian polarisasi kelompok, bahwa ketika anggota kelompok mengeluarkan pendapatnya disaat proses diskusi

berlangsung, dan pendapat tersebut dinilai lebih meyakinkan (Straus, Parker & Bruce, 2011). Diskusi tersebut dapat mempengaruhi anggota kelompok untuk merubah pendapat mereka dan memutuskan untuk mengikuti pendapat kelompok (Baron, 2005).

Aspek emosional, dalam hal ini ketertarikan interpersonal, bisa menjadi faktor penentu adanya polarisasi kelompok, akan tetapi bukan hanya itu saja, kekuatan dan keyakinan ketika persuasi diberikan juga bisa menjadi faktor penentu adanya polarisasi kelompok. Sesuai dengan pendapat Zaleska (1982) bahwa persuasi dari sebuah argumen (*persuasiveness of arguments*) mempengaruhi, tidak hanya sekedar persuasi, tapi kekuatan dan keyakinan ketika persuasi diberikan inilah yang bisa mempengaruhi seseorang.

## **B. Rekomendasi**

Dari pemaparan dan kesimpulan yang telah dijelaskan, peneliti memberikan rekomendasi, yaitu:

1. Untuk peneliti selanjutnya dapat mengembangkan penelitian mengenai polarisasi kelompok, seperti faktor apa saja yang dapat mempengaruhi terjadinya polarisasi kelompok. Memperbanyak penelitian polarisasi kelompok dari aspek emosi, dimana emosional aspek bisa menjadi salah satu faktor penentu adanya polarisasi kelompok.
2. Peneliti selanjutnya juga dapat meneliti pengaruh ketertarikan interpersonal pada kategori dislike terhadap polarisasi kelompok yang tidak peneliti ukur dalam penelitian ini, dan juga meneliti secara khusus mengenai kekuatan sebuah argumen atau seberapa persuasi seseorang, pada pengaruh ketertarikan interpersonal terhadap polarisasi kelompok, masih perlu dilakukan.
3. Berdasarkan skor signifikansi yang peneliti dapatkan (0.082) menunjukkan adanya perbedaan yang tidak signifikan dikarenakan jumlah partisipan pada kelompok tertarik tidak terlalu besar. Peneliti

selanjutnya disarankan untuk memperbesar jumlah sampel yang nantinya akan diukur.